

Technical Sales Engineer (m/w/d)

Service Solutions

Graz Umgebung-Ost

von 4.000 bis 4.800 Euro



Wir bei IVM schätzen es, ein Team aus einzigartigen und interessanten Persönlichkeiten zu haben, die nicht nur bei den Top Unternehmen des Landes eingesetzt werden, sondern wo auch vor allem der Mensch und seine persönliche Weiterentwicklung im Fokus steht! Was wir machen, ist nichts Neues, aber wie wir das machen, hat Hand und Fuß!

Sie verbinden technisches Know-how mit kaufmännischem Verständnis und entwickeln gerne maßgeschneiderte Lösungen für internationale Kunden?

Bei unserem renommierten Kunden im industriellen Anlagenbau besetzen wir eine*n kompetente*n Technical Sales Engineer im Bereich Serviceprojekte zum sofortigen oder baldigen Einsatz.

In dieser verantwortungsvollen Position begleiten Sie den gesamten Angebotsprozess für anspruchsvolle Serviceprojekte – von der technischen Bewertung über die Kalkulation bis zur erfolgreichen Angebotsabgabe. Freuen Sie sich auf eine abwechslungsreiche Tätigkeit mit globalen Kunden, spannenden Projekten und enger Zusammenarbeit mit interdisziplinären Team

Tauchen Sie ein in eine Welt voller Innovation und werden Sie Teil eines Unternehmens, das durch umfassende Branchenkompetenz und effiziente Lösungen Maßstäbe setzt! Bewerben Sie sich jetzt und nutzen auch Sie unser Netzwerk!

Zeit für eine neue Herausforderung

- Ausarbeitung technischer und kommerzieller Angebote für Service-, Modernisierungs- und Instandhaltungsprojekte an Synchrongeneratoren
- Analyse von Kundenanforderungen sowie Definition passender Service- und Lösungskonzepte
- Durchführung von Kostenkalkulationen, Wirtschaftlichkeitsbewertungen und Margenanalysen
- Eigenverantwortliche Steuerung des gesamten Angebotsprozesses – von der Angebotsentscheidung bis zur finalen Einreichung
- Technische Unterstützung bei Kundenterminen, Präsentationen sowie Vertrags- und Klärungsgesprächen
- Abstimmung des Leistungsumfangs mit Engineering, Einkauf, Werkstatt und Field Service
- Pflege und Weiterentwicklung von Kalkulationsgrundlagen, Angebotsvorlagen und Preisdaten
- Beobachtung von Markt- und Wettbewerbsentwicklungen zur kontinuierlichen Optimierung des Angebotsportfolios
- Zusammenarbeit mit Vertrieb und Key Account Management zur Entwicklung nachhaltiger Kundenlösungen

- Mitwirkung bei der Ausarbeitung langfristiger Serviceverträge sowie Teilnahme an Projektübergaben

Skills sind der Schlüssel

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Elektrotechnik oder einer vergleichbaren technischen Fachrichtung
- Berufserfahrung im technischen Vertrieb, Angebotsmanagement oder Tender Management
- Idealerweise Kenntnisse im Servicegeschäft für elektrische Maschinen, Generatoren oder vergleichbare Industrieanlagen
- Erfahrung in der technischen Kalkulation sowie in der Erstellung wirtschaftlicher Angebotslösungen
- Souveränes Auftreten bei der Präsentation technischer und kommerzieller Konzepte gegenüber internationalen Kunden
- Sicherer Umgang mit CRM- und ERP-Systemen (z. B. Salesforce und SAP von Vorteil)
- Analytische Denkweise, ausgeprägtes kaufmännisches Verständnis sowie eine strukturierte und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Kommunikationsstärke, interkulturelle Kompetenz und Freude an der Zusammenarbeit mit internationalen Teams
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Bereitschaft zu internationalen Dienstreisen (ca. 30 %)

Das sind die Perspektiven

- Wertschätzendes, kollegiales Unternehmensklima
- Flexible Arbeitszeiten mit Gleitzeit
- Attraktive Gesundheitsangebote und Mitarbeiterrabatte
- Individuell auf die Bedürfnisse der MitarbeiterInnen ausgerichtete Aus- und Weiterbildungen
- Viel Spielraum für Eigeninitiative in einem hoch qualifizierten und dynamischen Team
- Kostenlose Parkplätze und gute öffentliche Erreichbarkeit

Für diese Position gilt ein Monatsbruttogehalt von € 4.000 bis 4.800. Geboten wird eine marktkonforme Überzahlung abhängig von Qualifikationen und Erfahrung.

Wir ermutigen alle Mitglieder unserer Gesellschaft, sich bei IVM zu bewerben, unabhängig von Geschlecht, Geschlechtsidentität, Lebensalter, Herkunft, Weltanschauung, Religion, Hautfarbe, sexueller Orientierung, Beeinträchtigung sowie anderen gesetzlich geschützten Merkmalen.



KONTAKT

CHRISTIAN LORBER

Jede Herausforderung ist eine Chance, etwas Einzigartiges zu schaffen. Meine tiefe Branchenkenntnis und mein kreativer Ansatz ermöglichen es mir, innovative Lösungen zu entwickeln, die nicht nur den Bedürfnissen unserer Kunden entsprechen, sondern auch die Karriereziele der Kandidat*innen fördern.

E-MAIL

lorber@ivm.at

TELEFON

+436765996204